



MAG. DANIEL KOBELT


MANAGEMENT SUMMARY

Als internationale Führungskraft mit über 20 Jahren Erfahrung in Business Transformation, Digital Strategy und Marketing Leadership bin ich Experte in der Skalierung von Geschäftsmodellen, datengetriebenen Entscheidungsprozessen und digitalen Ökosystemen. Mein zentrales Ziel ist die Effizienzsteigerung und Optimierung von Unternehmen. Ich habe nachweisliche Erfolge in der Führung multinationaler Teams, der Konzeption und Leitung von Innovationsprojekten, sowie der Umsetzung wirkungsvoller Change-Management-Strategien erzielt. Mein Enthusiasmus und meine Leidenschaft, Unternehmen kontinuierlich effizienter zu machen, zeichnen mich als visionären Manager aus, der über den Tellerrand hinausblickt und moderne Technologien gezielt einsetzt, um ambitionierte Unternehmensziele und Visionen zu realisieren.


BESONDERE KOMPETENZ IN:


- **Business Transformation & Digitalisierung** – Skalierung von Geschäftsmodellen, Implementierung von Cloud- & KI-Technologien, AaaS- und BaaS- Integrationen und Aufbau von BI-Systemen, Automatisierung- und Prozessoptimierung, datenbasierte Entscheidungen, Modelle für Vorhersagen und Entscheidungsfindung.
- **Marketing & Business Development** – Entwicklung internationaler Markenführung, Performance- und Kampagnenoptimierung, Lead-Management und Automatisierungen (CRM), Contentmanagement, Events und Öffentlichkeitsarbeit, Omni- und Multichannel Strategien, sowie eCommerce und Direktmarketing.
- **Marktforschung & Customer Experience** – Entwicklung internationaler Marktanalysen, Interview-Design und Auswertung von statistischen Analysen, Zielgruppendefinition, Nutzerverhalten und Customer Journey Mapping, Zufriedenheitsmessung und Kundenbindungsmaßnahmen.
- **P&L- und Budgetverantwortung** – Management von Millionenbudgets in internationalen Konzernen. Fokus auf Effizienz und Wachstum. Controlling und Finanzplanung.
- **Change Management & Leadership** – Führung und Entwicklung von High-Performance-Teams in dynamischen Märkten, Selektion und Recruiting von Mitarbeiter:Innen, sowie Transformationsmanagement und Organisationsentwicklung.


KONTAKT


 22. August 1977


 <https://kobelt.info>

 [LinkedIn](#)

 +43 664 886 94 894

 daniel.kobelt@gmx.at

 Rosette-Anday-Straße 62/1
AT-3021 Pressbaum

 Offen für Rollen in EMEA, UAE und USA

EXPERTISE

General Management

- Strategie & Planung
- Budgetplanung & Zielerreichung
- Team-Führung & Entwicklung
- Projektmanagement
- Beratungskompetenz

Marketing Management

- Lead Management
- Performance Marketing
- Marktforschung & CX
- eCommerce
- Content Management
- Kommunikation und PR
- Multi- und Omnichannel

Digitale Transformation

- Digitalisierung & Automatisierung
- Datenanalyse & BI
- Prozessoptimierung
- Change Management
- Business Transformation (AaaS und BaaS)

REFERENZEN

Gerne auf Anfrage, zur Einhaltung der Datenschutzrichtlinien.

BERUFSERFAHRUNG

CONSULTING PARTNER & BUSINESS TRANSFORMATION EXPERT

Mykorisa Digital Consulting | Apr. 2024 - Jan. 2025

Beratung und Betreuung eigener Kunden im Bereich Digitalisierung. Fokus auf das Konsolidieren und Visualisieren von Daten im Unternehmen (BI), sodass die Effizienz gesteigert werden kann.

- Beratung in digitalen Transformationsprojekten mit Fokus auf Automatisierung und Prozessoptimierung zur Effizienzsteigerung.
- Erstellung von Business- und Go-to-Market-Strategien für Tech-Startups und etablierte Unternehmen.

Wichtigste Erfolge:

- -30% manueller Aufwand im Reporting durch Definition & Implementierung von KPI-gesteuerten BI-Systemen bei Kunden in USA und Europa.
- -15% Kosteneinsparung durch Einführung einer KI-unterstützten Marketingcontrolling-Plattform.
- Konzepterstellung für das Messen und Reporting des CO2-Ausstoßes von Schiffen für ein EU-gefördertes Digitalisierungskonzept in internationalen Häfen.
- Definition und Implementierung von Standards für das Setup einer BaaS- Lösung.

VERÖFFENTLICHUNGEN

eBooks:

- Business Intelligence - KI und Automatisierung [Link](#)
- Customer Experience - Wege zur erfolgreichen Kundenbindung [Link](#)

Podcasts:

- No Leads, No Fun! [Link](#)

BILDUNG

Wirtschaftsuniversität Wien

Magister in Betriebswirtschaft

Spezialisierungen:

- Marktforschung & Statistik
- Werbewissenschaften & Marketing
- Public Management

WEITERBILDUNG

- Marketing Automatisierungs-Funnel (TAC)
- Leadership Curriculum (Trainconsulting)
- MS Power BI Advanced (Excellab)
- Project Management (Primas Consulting)

SPRACHEN

- Deutsch - Muttersprache
- Englisch - C1
- Französisch - A2

INTERESSEN

- Wing-Tsun: 6. Schülergrad
- Fitnesstraining
- Politik/Kommunalpolitik: Bürgerliste "Wir! für Pressbaum"
- Reisen und Familie
- Aktive Mitgliedschaft in einem Zigarren- und Rumclub
- Geschichte und Architektur

INDUSTRIE-KENNTNISSE

- HVAC-R
- Unternehmensberatung
- E-Commerce
- IT Software Entwicklung
- Werbung, Marketing & Medien
- Einzelhandel

GENERAL MANAGER MARKETING & DIGITAL TRANSFORMATION

Daikin CEE (16 Länder, EMEA) | Sep. 2017 - Apr. 2024

P&L-Verantwortung: €13 Mio. | Teamgröße: 45 Mitarbeiter:Innen

Leitung der beiden Abteilungen Marketing und Digital Transformation. Teil des Management-Teams CEE. Restrukturierung im Zuge des Change-Prozesses. Treiber und Umsetzer von Innovationsprojekten. Aufbau eines Innovationsteams und PMO.

- Aufbau, Skalierung und Transformation des Marketing- und des Digital Transformation Departments von Grund auf.
- Optimierung von Business-Prozessen und Steigerung der Effizienz um +35% durch datengetriebene Automatisierung und Datenanalysen (BI-System).
- Leitung strategischer Innovations- und Transformationsprojekte mit Fokus auf digitale Geschäftsmodelle & Datennutzung und Robot-Process-Automation.
- Führung eines internationalen Teams mit direkter Reporting-Line zum CEO von Daikin Europe.
- Implementierung einer zentrale Business Intelligence Plattform, die Entscheidungsprozesse beschleunigt und Vorhersagen durch Szenario-Modelle ermöglicht.

Wichtigste Erfolge:

- +300% Erhöhung des Marketingbudgets durch datengetriebenes Marketing-Controlling und nachweislicher Performance Optimierung und Resultate.
- -50% Reduktion der Agenturkosten durch interne Ressourcenoptimierung und Team-Entwicklung (Knowledge Transfer).
- +200% Wachstum des Partnernetzwerks durch Analytik und Maßnahmenplanung.
- +25% NPS in der Region.

CONSULTING PARTNER - DIGITAL TRANSFORMATION & FINTECH

DK3 Unternehmensberatung (selbständig) | Sep. 2016 - Sep. 2017

- Vertrieb der PSD2 adäquaten Schnittstelle von Fintech-Systemen an österreichische Finanzdienstleister.
- Beratung zum Thema Digitale Transformation mit Fokus auf Prozessautomatisierung und Business Intelligence Lösungen.

Wichtigste Erfolge:

- Erfolgreiche Einführung von PSD2-Schnittstellen für mehrere Finanzinstitute.

HEAD OF MARKETING EUROPE

Rakuten Austria (5 Länder in Europa) | Mai 2013 - Sep. 2016

P&L-Verantwortung: €1,9 Mio. | Teamgröße: 10 Mitarbeiter

Leiter der Abteilung Marketing. Fokus auf B2B2C Marketing um das Marktplatz-Business aufzubauen. Aufbau von Media Kooperationen, PR und ATL-Aktivitäten, sowie Leadmanagement-Strategie. Planung und Umsetzung von Events und Storytelling. Synergien durch das Vernetzen der Marketing Teams in Europa.

- Entwicklung und Umsetzung einer europäischen Go-to-Market-Strategie für Rakuten.
- Unterstützung des europäischen Business Development Teams beim Aufbau des Rakuten Eco-Systems.

Wichtigste Erfolge:

- +25% Händlerwachstum durch Einführung einer Leadmanagement-Strategie für die Händler-Akquise (B2B Marketing).
- Refinanzierung der Marketing-Ausgaben durch erfolgreiche Kooperationen.

DIVERSE MARKETING- UND VERTRIEBSTÄTIGKEITEN

openForce Information Technology GmbH | Feb. 2012 - Mai 2013

Schiessel-EDV VertriebsgesmbH | Dez. 2008 - Dez. 2012

M+K Wien Werbeagentur | Okt. 2007 - Dez. 2008

Brevillier-Urban Schreibwarenholding GmbH | Mai 2005 - Sep. 2007